

ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА САНКЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В МИРЕ

Экономические санкции в начале XXI в., как и в XX в., остаются важным, и обоюдо-острым, инструментом внешней политики и международной дипломатии. Принимаемые на ограниченный срок, они могут оказывать длительное воздействие, и в полной мере экономика ощущает их эффект не сразу, а спустя определенное время. Многие негативные последствия (снижение темпов прироста ВВП, потеря рабочих мест и возможностей развития предпринимательского сектора) проявляются с временным лагом. Кроме того, санкции отменяют не всегда так же быстро, как вводят[1].

В первую очередь, необходимо определиться с понятием «экономические санкции». «Экономические санкции» (лат. *Sanctio* – строжайшее постановление) – означают меры принудительного экономического воздействия за нарушение установленного кем-то порядка деятельности. Имеют предупредительную, компенсационную или репрессивную функцию и, как правило, имеют окончательный, не подлежащий пересмотру на период их действия характер. Таким образом, санкции – это конкретные меры, применяемые к правонарушителю и всегда влекущие для него определенные неблагоприятные последствия.

Исследователи из Института мировой экономики Петерсона (США) во втором издании (1990 г.) коллективной монографии «Переосмысление экономических санкций: экономика и современная политика» пришли к выводу, что такие санкции достигают цели в 1/3 из свыше 100 проанализированных случаев. Несмотря на серьезные изменения в мире за последние четверть века, основные выводы авторов книги сохраняют свою актуальность и сегодня[2].

Экономические санкции в случае их сочетания с иными мерами (например, военно-политического характера) могут оказаться «поразительно успешными» в плане дестабилизации политической системы управления. В противном случае, «не подкрепленные иными мерами, они редко приводят к дестабилизации». Рост военных расходов России, обусловленный опасениями в связи с приближением сил НАТО к ее границам, может иметь для отечественной экономики более разрушительные последствия, чем санкции. Так, в 1980-е годы участие в гонке вооружений оказалось непосильным бременем для советской экономики и стало одной из причин распада СССР[1].

Одними из самых известных и повсеместно обсуждаемых примеров введения санкций могут являться санкции против Южно-Африканской Республики.

Южная Африка была подвергнута экономическим санкциям с 60-х годов, при этом с середины 80-х они значительно усилились. Многие государства и организации ввели запрет на экспорт из ЮАР и активно выступали за то, чтобы компании и банки, которые осуществляли предпринимательскую деятельность в Южной Африке или вели с ней дела, вывели свои капиталы из страны. Только в США к концу 1980-х годов в 26 штатах, 22 округах и более 90 городах были приняты законы о запрете сделок с компаниями, которые ведут бизнес в ЮАР. Движение в поддержку вывода капитала заставило организации, в том числе, многие университеты и государственные пенсионные фонды, изъять свои активы из компаний, которые вели бизнес в Южной Африке. Правительства также усилили давление, взяв на вооружение избирательную политику закупок, в соответствии с которой предпочтение отдавалось тем поставщикам товаров и услуг, которые не имели бизнеса в Южной Африке. Финансовые санкции перекрыли доступ к сбережениям, хранившимся за рубежом. Торговые ограничения распространялись на импорт южноафриканского Крюггерранда (в то время — золотая инвестиционная монета Южной Африки), определенных видов продукции сталелитейной промышленности и черной металлургии, а также продукции государственных предприятий урановой, угольной, текстильной, сельскохозяйственной, пищевой и нефтяной отраслей. Меры, направленные на вывод капитала из Южной Африки, и международные торговые ограничения действовали вплоть до 1994 года.

В течение действия санкций Южная Африка продолжала добывать и экспортировать полезные ископаемые, алмазы и золото. Экспортируя полезные ископаемые, страна, несмотря на санкции, могла покупать нефть и другие необходимые товары, хотя и по более высокой цене. В стране сохранялись разнообразные обрабатывающие производства, многие из которых использовали местное сырье, местную сельскохозяйственную продукцию, местный скот и местные полезные ископаемые. В сельском хозяйстве произошла диверсификация, в результате чего появилось производство ряда культур, которые стало трудно ввозить из-за рубежа. Цены на акции компаний, столкнувшихся с выводом капитала институциональных инвесторов, практически не изменились, поскольку акции, от которых избавлялись эти инвесторы, выкупались другими инвесторами.

В конечном итоге, санкции задушили инвестиции. Объем инвестиций резко сократился вследствие неопределенности, обусловленной финансовыми санкциями, которые были введены в середине 1980-х годов. Внутренние вложения в основные фонды сократились с 26% ВВП в 1980-1985 годах до 19% в 1986-1990 годах. Ежегодные темпы прироста капитала снизились с 4% в начале 1980-х годов до 1% после 1985 года, а в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и строительстве запасы капитала фактически сократились[3].

Еще одним известным примером введения санкций одного государства против другого является эмбарго на любые торговые отношения между США и Республикой Кубой. Этому послужило создание в 1959 году революционного правительства во главе с Фиделем Кастро. В мае 1959 года был издан декрет об аграрной реформе. В соответствии с ним на Кубе были ликвидированы частные латифундии и землевладение иностранцев. Более 40 процентов земель перешли в государственный сектор сельского хозяйства, остальные распределены среди крестьян. 22 июля 1960 года правительство Кубы объявило об окончательной национализации всех сахарных заводов и плантаций, принадлежавших американским компаниям. В августе 1960 года были национализированы телефонные и электрические компании, нефтеперегонные заводы. В то же время США прекратили поставлять на Кубу нефть и покупать ее сахар, хотя действовало долговременное соглашение о покупке. В сентябре 1960 года кубинское правительство национализировало все филиалы североамериканских банков. Общая стоимость конфискованного американского имущества составила один миллиард долларов. Однако президент США Эйзенхауэр не собирался так просто сдавать экономические и политические интересы своей страны. 19 октября 1960 года американское правительство объявило о полной экономической блокаде Кубы, прекратив все операции по фьючерсным контрактам на поставку нефти новому коммунистическому строю и экспорту сахара. Срыв этих долгосрочных договоренностей принес обеим сторонам огромные потери. Каждый последующий президент США добавлял свои декреты или законы по ужесточению эмбарго. Начало либерализации экономической блокады Кубы положил закон, подписанный в 2000 году президентом Клинтон, разрешивший продажу Кубе широкого ассортимента продукции сельского хозяйства: от продуктов питания до удобрений и древесины. С 2001 по 2004 год Куба закупила в США продуктов питания на сумму около миллиарда долларов.

Экономическая блокада, установленная правительством США, нанесла колоссальный ущерб экономическому развитию Кубы в период после 1960 года. В 2005 году министр иностранных дел Кубы Фелипе Перес Роке сообщил, что за 44 года блокады кубинской экономике был нанесён ущерб в размере 82 млрд. долларов США. В период до октября 2006 года, за 45 лет блокады кубинской экономике был нанесён ущерб в размере 86 млрд. долларов США. По официальным данным правительства Кубы, по состоянию на начало декабря 2010 года прямой ущерб от экономической блокады составил 104 млрд. долларов США (а с учётом обесценивания доллара по отношению к золоту в период после 1961 года — 975 млрд. долларов США)[4].

Главный вывод из международного опыта состоит в том, что экономические ограничения могут повлечь за собой серьезные последствия в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Действительно, проведенный обзор показал, что экономические санкции могут значительно ухудшить состояние экономики страны-адресата. Для возмещения ущерба, нанесен-

ного этими санкциями экономике стран-адресатов, требовался гораздо более длительный период времени, чем срок действия санкций. Как только страна-адресат оказывалась изолированной от крупных экономических и финансовых рынков, иностранные и даже отечественные инвесторы теряли интерес к инвестициям в эту страну, ухудшая перспективы экономического развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Это особенно заметно на примере Южной Африки, которая была отрезана от внешнеторговых операций в период действия санкций. Изоляция от внешнеэкономической деятельности (торговых и банковских операций), которая играет ключевую роль в экономическом развитии стран, наносила огромный ущерб странам-адресатам даже в том случае, если санкционер тоже нес определенные убытки вследствие упущенных возможностей торговли с объектом санкций.

Обобщая все вышесказанное и отрываясь от сегодняшних реалий можно сказать, что экономические ограничения могут, является как составным элементом холодной войны, так и основным элементом «войны экономической». Эффект их можно сравнить с взрывом атомной бомбы - противник пострадает и даже вероятнее всего будет устранен, но за это платить придется всем.

Литература:

1. Клинова, М. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом / М. Клинова, Е. Сидорова // Вопросы экономики. – 2014. - №12. – С.67–79.
2. Коловангин, П.М. Санкции Запада против России как средство политического шантажа и экономического давления / П.М. Коловангин, В.А. Сикацкий, М.Ю. Елсуков, А.Д. Шматко / Сборник материалов Международного конгресса «Возрождение производства, науки и образования в России: вызовы и решения»/ Под. Общ. Ред. С.Д. Бодренова. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 464с.
3. Как показывает опыт ЮАР, эффективность санкций зависит от значимости страны для мировой экономики [Электронный ресурс] / Газета Ведомости – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/03/26/kak-pokazyvaet-opyt-yuar-effektivnost-sankcij-zavisit-ot>. - Дата доступа: 01.05.2015.
4. Начало экономической блокады Кубы [Электронный ресурс] / Информационный портал Календ – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.calend.ru/event/4358/>. – Дата доступа: 04.05.2015.

Широких А.Г.

аспирант (УО «Международный университет «МИТСО», г. Минск)

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Управление маркетинговой деятельностью в современных условиях хозяйствования, характеризующимися высокой динамикой социально-экономических процессов, быстрыми изменениями конъюнктуры рынков, требует систематизацией ее содержания, обеспечения четкой последовательности основных этапов ее реализации.

Маркетинговая деятельность должна начинаться с анализа рыночных возможностей. Фактически, этот этап можно рассматривать, как изучение рынка. Анализ рыночных возможностей очень важен с точки зрения определения перспектив деятельности фирмы и наиболее привлекательных направлений вложения капитала. Анализ рыночных возможностей предусматривает проведение комплекса маркетинговых исследований, результатом которых должны быть возможные рекомендации, вырабатываемые на основе анализа всего массива деловой информации; анализ среды маркетинга, позволяющий выявить контролируемые и неконтролируемые факторы среды, влияющие на деятельность компании, и выработать мероприятия для минимизации воздействия неконтролируемых факторов; изучение розничного и